

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

新技術の社会実装を通じて世界を変革する

国内AIビジネス市場
1兆9,357億円AIサービス市場規模
1兆428億円AIプラットフォーム
6,723億円

② 中長期の経営戦略

1. 先端技術の業務フィット化

生成AIを最重要分野とし、マルチモーダルAIやXRソリューション開発に注力。顧客と併走しながら技術のキャッチアップ力と適用力を強化

3. 優秀な人材確保・育成

福利厚生・給与制度の改善と先端技術習得向けリスクリングに注力。海外エンジニア採用やパートナー企業の開拓も推進

2. LTVと収益性の向上

ロイヤルクライアント化による顧客最適化で離反防止。エンジニア単価向上と案件管理の効率化で収益向上を図る

4. ガバナンス体制強化

内部統制の実効性向上と外部専門機関との連携でコーポレート・ガバナンスを充実させる

③ 対処すべき課題

① 先端技術の業務フィット

- ・ AI技術進歩のスピードと業務課題のギャップ解消
- ・ 顧客期待値と技術的限界の乖離への対応
- ・ 生成AI・マルチモーダルAI・XR分野への対応

② LTV向上と収益性改善

- ・ 毎年30%前後の新規顧客獲得一方での低採算案件対策
- ・ 単発案件からの継続取引化
- ・ エンジニア単価と契約条件の最適化

③ 人材確保・育成と体制整備

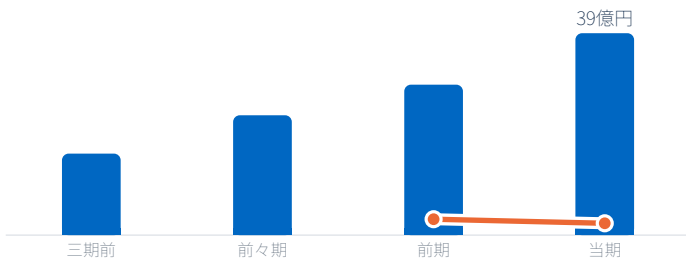
- ・ 新卒・キャリア採用での優秀人材確保と定着率向上
- ・ 先端技術習得向けのリスクリング推進
- ・ 海外エンジニア採用と協力企業開拓の強化

面接で使えるポイント

- ・ 生成AIが最重要分野で、2027年度の国内AIサービス市場が1兆428億円と成長予測される中での事業展開
- ・ 年30%前後の新規顧客獲得実績を持ちながらロイヤルクライアント化で顧客LTV向上を目指している
- ・ AI・データ活用・生成AIなど先端技術をいち早く捉え、社会課題解決につながる形で実装するビジネスエンジニア育成

証券コード 4011

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
39億円営業利益率
5.9%財務健康度
25点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 39.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
559万円

情報・通信業内 470位/592社

平均年齢
35.2歳

情報・通信業内 458位/593社

平均勤続
4.43年

情報・通信業内 407位/593社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: ヘッドウォータース、JR東日本のECサイト「JRE MALL」

